VISIONAR

VERDE

Modelo da fala de oferta com três cores

O texto modelo pra você avisar, na hora da oferta, que o que a pessoa leva depende da cor do botão: verde leva tudo, branco leva só o principal, sem botão acabou. Vem com a regra pra escrever antes e um prompt pra adaptar ao seu negócio.

Pra quem vende todo dia por uma página com botão de compra: pacote de salão, plano, curso, serviço fechado. Você precisa conseguir trocar o botão da página quando a regra mandar.

Passo a passo

1. **Escreva a regra antes da fala**

   Defina o que faz o botão ficar verde e quando ele muda. Tem que ser um limite que você consegue cumprir e conferir: um número de vagas por semana, um horário, um estoque. Use o modelo de regra abaixo.

2. **Separe o principal dos bônus**

   O botão branco entrega a oferta principal inteira, sem desconto escondido e sem pegadinha. O verde entrega o principal mais os bônus. Liste os bônus com nome, um por linha.

3. **Grave ou escreva a fala**

   Use o modelo da fala abaixo, trocando os colchetes. Ela entra logo antes de o botão aparecer, no vídeo de vendas ou no texto da página.

4. **Faça a página obedecer à regra**

   Bateu o limite, o botão troca de cor de verdade. Acabou a oferta, o botão some e entra o aviso de encerrado. Se a página não troca sozinha, alguém troca na mão no mesmo dia.

5 **Anote o que aconteceu**

Guarde por semana quantos compraram no verde e quantos no branco. É esse número que te diz se o limite está apertado ou frouxo.

Prompts para copiar

Modelo da regra (escreva antes de tudo)

```
Oferta: [NOME DA OFERTA]

Botão VERDE: vale pra [LIMITE REAL, EX.: AS 10 PRIMEIRAS COMPRAS DA SEMANA]. Quem compra no verde leva [OFERTA PRINCIPAL] + [BÔNUS 1] + [BÔNUS 2].

Botão BRANCO: aparece quando [O LIMITE DO VERDE FOI ATINGIDO]. Quem compra no branco leva [OFERTA PRINCIPAL], sem os bônus.

SEM BOTÃO: quando [CONDIÇÃO DE ENCERRAMENTO, EX.: ACABARAM AS VAGAS DO MÊS]. Aparece o aviso: [TEXTO DO AVISO E QUANDO REABRE].

Quem confere o limite e troca o botão: [NOME]. Quando o contador volta a zero: [DIA E HORA].
```

Modelo da fala, versão pra vídeo

Daqui a pouco vai aparecer um botão aqui embaixo. Antes de clicar, olha a cor dele.

Se ele aparecer verde, você leva tudo: [OFERTA PRINCIPAL], mais [BÔNUS 1] e [BÔNUS 2]. O verde vale só pra [LIMITE REAL, EX.: AS DEZ PRIMEIRAS PESSOAS DESSA SEMANA].

Se aparecer branco, é porque o verde já foi. Você ainda leva [OFERTA PRINCIPAL], do mesmo jeito, só que sem os bônus.

E se não aparecer botão nenhum, [O QUE ACONTECEU, EX.: AS VAGAS DESSE MÊS ACABARAM]. Aí é esperar [QUANDO REABRE].

Então olha a cor e decide.

Modelo da fala, versão em texto pra página

Olhe a cor do botão antes de clicar.

Botão verde: você leva [OFERTA PRINCIPAL] + [BÔNUS 1] + [BÔNUS 2]. Vale pra [LIMITE REAL].

Botão branco: o verde acabou. Você leva [OFERTA PRINCIPAL], sem os bônus.

Sem botão: [MOTIVO DO ENCERRAMENTO]. Volta em [DATA OU CONDIÇÃO].

Prompt pra adaptar a fala ao seu negócio

```
Você escreve roteiros de oferta pra negócio local, em português do Brasil, do jeito que o dono fala.

Meu negócio: [TIPO DE NEGÓCIO E CIDADE].
Oferta principal: [O QUE É E O PREÇO].
Bônus que eu posso entregar de verdade: [LISTA].
Limite real que eu consigo cumprir e conferir: [EX.: 10 PACOTES POR SEMANA].
O que acontece quando acaba: [EX.: REABRE NA SEGUNDA].

Tarefa: escreva a fala da oferta com três situações. Botão verde leva a oferta principal e os bônus. Botão branco leva só a oferta principal. Sem botão, a oferta acabou.

Formato: uma versão falada de até 40 segundos e uma versão em texto pra página, com no máximo seis linhas.

Não invente bônus, prazo nem número. Não use contagem regressiva falsa e não diga que o verde é pra sempre. Não prometa resultado pra quem compra. Frases curtas, sem palavra de vendedor de internet.
```

A regra tem que ser de verdade. Se o verde vale pros dez primeiros, o décimo primeiro vê o branco. Botão que fica verde pra sempre o cliente descobre na segunda visita.

Limite falso de oferta pode ser tratado como publicidade enganosa. Só anuncie o limite que você consegue provar.

Esse modelo organiza a oferta. Não é garantia de aumento de venda.

Conferido em 14/11/2026. Ferramenta muda rápido: se algo não bater, me avisa no direct.